

«МОЯ МЕЧТА – СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС»

Для того чтобы реализовать свою мечту и открыть свой бизнес, нужно будет сначала составить план открытия и развития бизнеса. Предложенные шаги можно реализовать все, а можно отказаться от части из них, если задание покажется слишком сложным. Обязательные элементы выделены красным цветом.

Шаг 1. Выбор и описание отрасли, сферы бизнеса, в которой Вы бы хотели открыть свое дело (текстильная промышленность, строительство, IT-сфера...).

Почему именно эту сферу бизнеса Вы решили выбрать, чем она Вас привлекает?

Шаг 2. Проанализируйте динамику рынка в выбранной отрасли или сфере бизнеса на региональном уровне (развивается ли он, находится в стабильном состоянии, сокращается).

Это можно сделать, опираясь на статистические данные: <https://ivanovo.gks.ru/ofstatistics> Имеет смысл открывать свое дело на растущем рынке.

Шаг 3. Выберите организационно-правовую форму Вашей организации (это может быть ИП, ООО, а может и ПАО).

Для этого можно воспользоваться данными Консультант Плюс: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139192/3f2d20b463f14633e8a08e904eeefb722e1a477c/

У каждой формы свои плюсы и минусы. Почему Вы выбрали именно такой вариант? Выберите миссию, определите основную цель Вашей организации.

Шаг 4. Опишите основных конкурентов, с которыми Вам придется столкнуться на выбранном рынке (для упрощения анализа возьмите конкурентов в пределах региона).

Какие конкурентные преимущества есть у Ваших конкурентов (цена, качество товара, местонахождение, быстрое обслуживание, удобные формы оплаты и т.п.).

Можно провести сравнительный анализ конкурентов.

Таблица 1 – Сравнительный анализ конкурентов компании «К°»

Параметр сравнения	Вес (значимость) данного параметра для покупателя	Оценка конкурента (по 5-тибалльной шкале)		Взвешенная оценка	
		Конкурент А	Конкурент Б	Конкурент А	Конкурент Б
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	$5 = 2 * 3$	$6 = 2 * 4$
Цена	0,25	5	4	$0,25 * 5 =$	
Качество товара (услуги)	0,25	3	2		
Местоположение	0,1	3	2		

Дизайн товара	0,2	1	5		
Информативность сайта	0,2	4	3		
Итого	1	-	-		

После этого делаем вывод о том, какой конкурент сильнее (кто получил более высокие взвешенные оценки – см. итого граф 5 и 6). В примере конкурента 2, но их может быть больше.

Шаг 5. Опишите свой товар (услугу). На кого он ориентирован, на какие группы потребителей рассчитан (молодежь, семейные пары, дети и т.п.)

Чем он будет отличаться от предложенных конкурентами? В чем будут заключаться Ваши конкурентные преимущества?

Шаг 6. Рассчитайте плановую себестоимость Вашего товара (услуги). Вот здесь есть пример расчета <https://blog.likecentre.ru/marketing/sebestoimost-cto-eto-takoe-kak-rasschityvat/>

Шаг 7. Предложите план маркетинговых мероприятий.

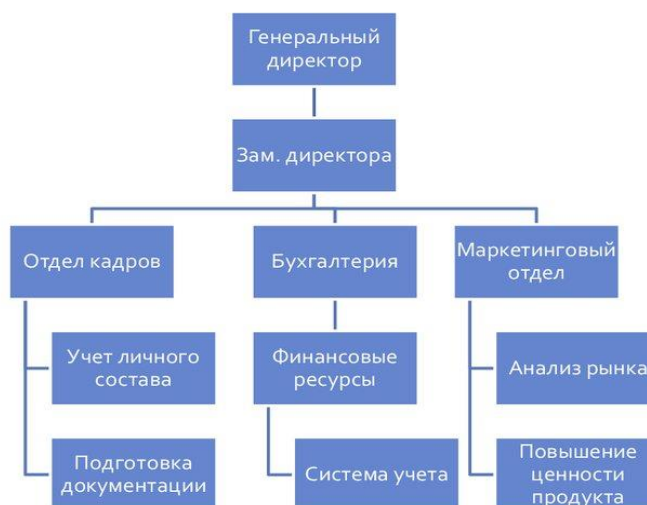
Какие действия Вы предпримите для продвижения и сбыта Вашего товара (услуги)? Сколько на это необходимо средств?

Шаг 8. Опишите сколько человек будет работать в Вашей организации, какие должности они будут занимать, какие требования к персоналу для Вас будут приоритетными.

Для этого можно воспользоваться информацией с сайтов по поиску работы, какие требования к кандидатам на ту или иную должность предъявляют работодатели, какую заработную плату предлагают <https://ivanovo.hh.ru/>

Можете нарисовать схему организационной структуры. Например

Организационная структура предприятия



Шаг 9. Опишите свои основные качества взрослого человека и сравните с теми, которые требуются для занятия различных должностей в организации.

Сможете ли Вы быть: руководителем, маркетологом, бухгалтером, экономистом? Каких качеств у Вас не хватает, можно ли их развить? Посмотрите тренинги на эту тему, мастер-классы.

Шаг 10. Рассчитайте суммарные затраты на открытие и развитие Вашего бизнеса: на аренду помещения, на закупку оборудования и сырья, на найм персонала, на маркетинговые мероприятия.

Шаг 11. Определите, сколько товаров Вы могли бы реализовать и какую прибыль Вы могли бы получить (доходы минус расходы из шага 10)?

Получится ли Ваш бизнес успешным зависит от Вас, Вашего желания, инициативности, и, конечно, гибкого плана развития.